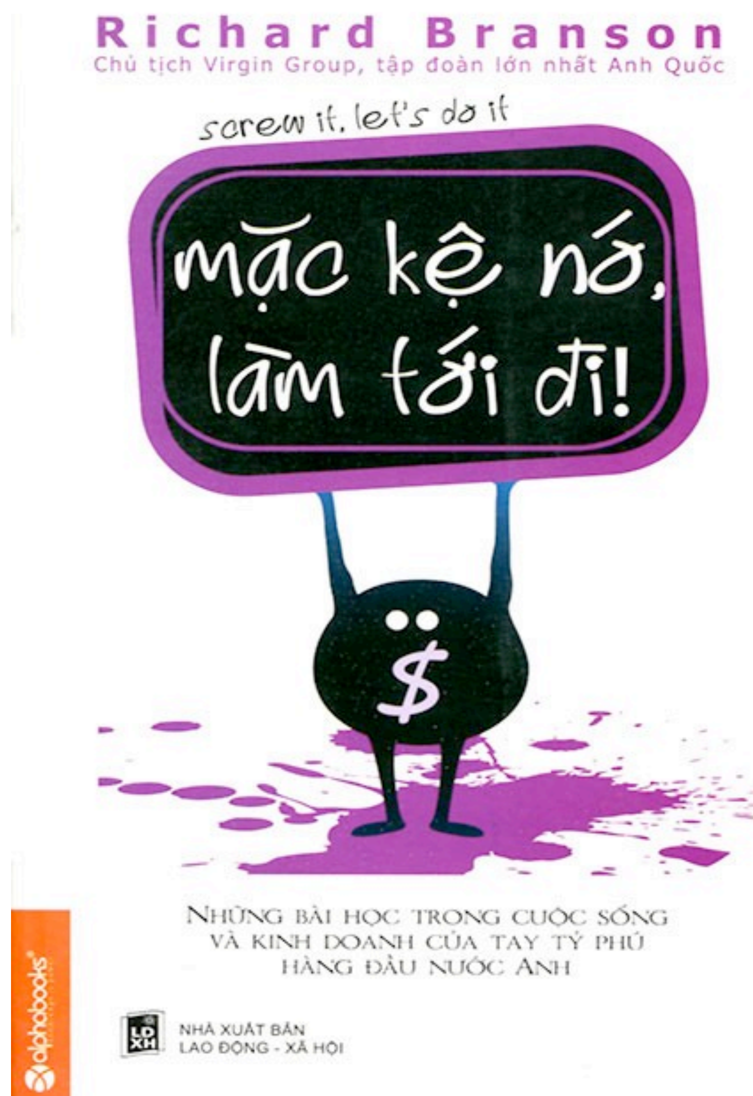
NHƯỢNG QUYỀN
VIỆT NAM
www.nhuongquyenvietnam.com

CHƯƠNG TRÌNH TÓM TẮT SÁCH KINH DOANH



MẶC KỆ NÓ, LÀM TỚI ĐI

Tác giả: Richard Branson – 2006 by VirginBooks Ltd.,

Người dịch: Hoàng Ngọc Bích

Nhà xuất bản: Lao động – Xã hội 2011

Bản quyền tiếng Việt: Công ty Sách Alpha

Gồm 314 trang

Về tác giả

Richard Branson là chủ tịch của Virgin, ông được xếp thứ 5 trong các doanh nhân giàu Group nhất nước Anh và xếp thứ 254 trong danh sách tỷ phú của tạp chí Forbes năm 2011. Ông là tác giả quyển tự truyện nổi tiếng "Đường ra biển lớn".

Nội dung chính

Những bài học mà tác giả đã trải nghiệm qua kinh doanh và cuộc sống. Với cách nhìn rộng mở, lối suy nghĩ phóng khoáng, kết hợp giọng điệu hài hước, những tư tưởng, triết lý đã được chia sẻ một cách sâu sắc và rất lý thú.

Phần 1

Làm tới đi

Châm ngôn của tôi là "làm tới đi". Nếu bạn muốn lái máy bay thì hãy tới sân bay xin một chân pha trà; bạn muốn làm thiết kế thời trang thì xin vào làm nhân viên quét dọn ở công ty thời trang, hãy mở mắt thật to mà học việc.

Lúc tôi 16 tuổi, đang học nội trú trường Stowe, tôi có dự án làm tạp chí Student. Nhiều người cười nhạo bảo tôi còn quá nhỏ chưa có kinh nghiệm gì, sự phản đối ấy đã củng cố quyết tâm của tôi, tôi trở nên kiên định hơn.

Người bạn cùng trường của tôi là Jonny Gems tham gia cùng tôi vạch kế hoạch. Chúng tôi liệt kê các loại bài viết cần thực hiện, tính toán mọi chi phí, phương cách phát hành, liên hệ công ty đăng quảng cáo, phỏng vấn các nhân vật hoặc ban nhạc nổi tiếng như James Baldwin, Jean Paul Sartre, ban nhạc The Beatles; The Rolling Stones v.v… qua điện thoại công cộng hoặc gửi thư. Tôi trau dồi kỹ năng truyền đạt, chào hàng và không bao giờ để lộ ra rằng mình là cậu học sinh 16 tuổi.

Sau đó, tôi đã nhận được 2.500 bảng tiền quảng cáo đủ để trả cho 30.000 bản in số đầu tiên, tôi vô cùng sung sướng và tờ báo đã được nhiều người biết đến. Tờ Daily Telegraph viết: “Có thể tờ Student, một tạp chí hào nhoáng, thu hút rất nhiều nhà báo nổi tiếng, sẽ trở thành một trong những tạp chí có số lượng phát hành lớn nhất cả nước.”

Khi có cơ hội mới tôi đều nắm bắt nó. Chúng tôi liên hệ cửa hàng bán giày ở một vị trí đắc địa của thành phố, thuyết phục người chủ cho thuê phần mặt bằng còn thừa để chúng tôi mở tiệm bán đĩa nhạc, đây cũng là nơi dành cho các bạn trẻ gặp gỡ, nghe nhạc, chọn đĩa. Cửa hàng đĩa nhạc Virgin ra đời. Không lâu sau, cửa hàng phát triển ở tất cả các thành phố lớn, lúc đó tôi mới 20 tuổi.

Năm 1984, tôi tài trợ một chiếc tàu để tranh giải Blue Riband cho nước Anh. Lần đầu bị thất bại, tàu bị chìm vì bão tố, tôi suýt chết. Nhưng rồi tôi vẫn quyết tâm tranh giải vào năm sau, cũng trải qua nhiều gian nan nguy hiểm trên biển, cuối cùng chúng tôi chiến thắng, phá kỷ lục giải Blue Riband, vui sướng trước sự chào đón của mọi người.

Sau đó, tôi cùng nhà thám hiểm nổi tiếng Thụy Điển tham gia chuyến vượt Đại Tây Dương bằng khinh khí cầu, chúng tôi là những người đầu tiên vượt Đại Tây Dương bằng phương tiện này. Từ Mỹ chúng tôi bay đến Ai-len chỉ sau 29 giờ. Sự nguy hiểm gấp nhiều lần so với vượt tàu trên mặt nước.

Cả chuyến đi là sự trải nghiệm tuyệt vời. Nếu bạn thực sự muốn làm gì đó thì cứ làm đi. Bạn sẽ không bao giờ thành công nếu không vượt qua được nỗi sợ hãi và bắt tay vào làm.

Phần 2

Hãy vui vẻ

Tôi chẳng có bí quyết gì trong kinh doanh cả. Tôi làm việc chăm chỉ, thích thú công việc và tin mình làm được, đồng thời phải cân bằng giữa công việc và vui chơi giải trí. Luôn luôn vui vẻ, biết yêu thương và tôn trọng kẻ khác.

Tôi dấn thân vào kinh doanh không phải để làm giàu mà là để thử thách trong cuộc sống. Hãy làm việc một cách vui vẻ thì bạn sẽ có tiền, tôi không hiểu vì sao. Nhưng nếu một công việc không còn vui vẻ thì tôi không làm việc đó nữa. Tôi cũng đã từng có những kế hoạch kiếm tiền không thành công, nhưng tôi đã học được nhiều điều ở chúng. Ý tưởng trồng cây thông Noel thật tuyệt, tôi mua 400 cây giống trồng ở vườn nhà với giá 5 bảng, chỉ 18 tháng sau tôi sẽ bán được 2 bảng mỗi cây, tôi sẽ lãi được 795 bảng, đó là tiền thật và rất đáng được chờ đợi. Rất tiếc là sau đó lũ thỏ đã ăn hết vườn thông giống của tôi, sự trông đợi đã tan biến.

Từ khi hãng đĩa Virgin đang làm ăn phát đạt, tôi dốc hết số tiền mặt để ký hợp đồng với các ban nhạc ở Jamaica, tôi lại có một mục tiêu mới, tìm mua một hòn đảo ở Caribe để được làm khách đi tour miễn phí thăm thú và khảo sát, thưởng ngọn sự nên thơ của các đảo. Khi họ biết tôi không có đủ tiền để mua đảo, họ thả chúng tôi và một số người nữa lang thang trên đảo,

chuyến bay lại bị hủy, chẳng có ai biết phải làm gì cả. Tôi nhanh trí, thuê một chiếc máy bay 2.000 ddoola, lấy giá đó chia cho số hành khách, tôi được miễn phí và kiếm thêm chút lãi. Ý tưởng hãng hàng không Virgin ra đời từ đó.

Khi trở về Luân đôn, tôi vẫn đặt mục tiêu mua đảo Necker. Tôi phải huy động toàn bộ tiền bạc kể cả vay ngân hàng. Giờ đây Necker là một nơi tuyệt đẹp, bạn bè và gia đình tôi thường tụ tập nghỉ ngơi tại đó. Các công ty của tôi vẫn tiếp tục phát đạt nhưng lúc nào tôi cũng quan tâm đến việc bảo vệ môi trường và công tác xã hội. Đừng chỉ mãi kiếm tiền. Thành công, hạnh phúc và sự hài lòng lâu dài sẽ không bao giờ đến nếu lợi nhuận là mục đích duy nhất của bạn trong kinh doanh.

Phần 3

Hãy táo bạo!

Tôi thường tuyển dụng những nhân viên thông minh và có điều gì đó khác biệt, họ có ý tưởng hay và tôi luôn lắng nghe, tôi thường nói với họ: “Hãy tin tưởng vào bản thân, hãy táo bạo nhưng đừng liều lĩnh”.

Năm 1984, tôi quyết định đầu tư vào hãng hàng không vượt Đại Tây Dương Virgin Atlantic, những người chung vốn ở hãng đĩa Virgin phản đối vì ngại quá nhiều rủi ro. Tôi muốn sống hết mình, muốn hướng đến mục tiêu mới, chúng tôi muốn gầy dựng từ ý tưởng của chính mình, không đầu tư vào hãng đã thành lập. Chỉ một chiếc máy bay, một mức tài chính tối đa, và một công ty mới được thành lập theo cách của mình. Cuối cùng những người chung vốn với tôi miễn cưỡng đồng ý. “Hãy đề phòng những thủ đoạn bẩn thiểu của British Airways. Những thủ đoạn đó đã khiến tôi phá sản”, đó là lời khuyên của chủ hãng hàng không Skytrain đã bị phá sản. Tôi không chọn dịch vụ giá rẻ, các hãng hàng không lớn có thể phá giá, tôi đưa ra dịch vụ chất lượng, tiện nghi và chăm sóc chu đáo đối với hành khách. Tôi đã rất táo bạo và mạo hiểm nhưng không ngu ngốc. Cuối cùng hãng hàng không Virgin Atlantics đã thành công trước sự ngạc nhiên của nhiều đối thủ.

Dự án mạo hiểm tiếp theo của tôi là tàu đường sắt Virgin vào năm 1991. Tôi mang ý tưởng đã học được từ chiếc “Shinkansen” còn gọi là “tàu lửa hình viên đạn” của Nhật, chạy êm, nhanh và sạch như máy bay về áp dụng để cải tạo hệ thống đường sắt nước Anh. Chúng tôi sản xuất ra Pendolino, chiếc tàu nghiêng tiên tiến nhất thế giới. Một lần nữa chúng tôi đã đi trước mọi người và rất tự hào khi hệ thống truyền thông cho rằng chúng tôi đã thực hiện được lời hứa của mình.

Phần 4

Thách thức bản thân

Nếu thách thức chính mình, bạn sẽ trưởng thành, cuộc đời bạn sẽ thay đổi. Chính các thách thức đã đưa chúng ta từ những kẻ ăn long ở lỗ đến chỗ chạm tới các vì sao. Từ lúc còn nhỏ, tôi đã làm với những thách thức. Trước một thách thức, mẹ tôi thường động viên tôi: "Con làm được mà, Ricky!" và bà không bao giờ nói "không thể".

Lúc 5 tuổi, trong kỳ nghỉ hè, về miền biển nghỉ mát, trước các con sóng biển vươn rất cao, tôi nhìn những cơn sóng với vẻ thèm muốn. Cô Joyce bảo: "Cô sẽ tặng cháu 10 Siling khi cháu biết bơi". Ngày qua ngày tôi bì bõm trên biển, uống hàng lít nước biển nhưng vẫn chưa biết bơi, thật là chán nản!

Mùa hè năm sau, trên đường về nhà, nhìn thấy một dòng song, tôi xin ba tôi dừng xe lại, sông có vẻ sâu và chảy xiết, tôi tìm đoạn dốc đầy bùn, cạn và nhảy xuống, từ đó khi ra giữa sông, tôi bị chìm, sặc nước, tôi ngoi lên, không biết bằng cách nào tôi hít một hơi thật sâu và đã nổi được, tôi bì bõm thành một vòng tròn. Tôi đã bơi được. Cả nhà cười rạng rỡ và cô Joyce đưa tôi 10 siling.

Thời đi học, có một việc tôi không thể làm tốt đó là đọc. Dù cố gắng thế nào thì đọc và viết vẫn rất khó khăn đối với tôi. Khi nhà trường tổ chức một cuộc thi viết luận, tôi bèn tham gia. Điều làm mọi người ngạc nhiên là tôi đã thắng trong cuộc thi đó. Từ đó tôi tự tin, tôi tập trung vào các từ khó và luyện phát âm tốt hơn, việc học tập của tôi có tiến bộ. Việc đoạt giải cuộc thi luận đã thúc đẩy tôi gầy dựng tạp chí Student.

Sau này, khi lớn lên tôi đã mạo hiểm tham gia những cuộc vượt đại dương bằng khinh khí cầu, đây là những cuộc thử thách vô cùng nguy hiểm, chết sống chỉ cách nhau gang tấc. Nhà văn James Ullman nói: "Thử thách là cốt lõi và động lực chính trong mọi hành động của con người. Nếu có đại dương, chúng ta sẽ vượt qua nó. Nếu có núi cao, chúng ta sẽ chinh phục nó. Nếu có bệnh tật, chúng ta sẽ chữa được nó."

Phần 5

Đứng trên đôi chân của chính mình

Thế hệ ba mẹ tôi đã trải qua hai cuộc chiến tranh, vì thế từ nuông chiều không có trong từ điển của họ. Cho nên, họ đã dạy chúng tôi hãy biết đứng vững trên đôi chân của chính mình.

Bài học đầu tiên tôi thực hành lúc 4 tuổi, chúng tôi đang trên đường về nhà còn cách nhà vài cây số, mẹ tôi dừng xe rồi bảo tôi phải tự tìm đường về nhà qua các cánh đồng, đó là thử thách đầu tiên trong đời tôi không bao giờ quên. Càng lớn, những bài học này càng khắc nghiệt hơn. Năm 12 tuổi, vào một buổi sáng, sau khi ăn sáng xong, mẹ đưa cho tôi hộp cơm và một quả táo cho bữa trưa. "Chắc con sẽ tìm được nước uống trên đường", mẹ tôi vẫy tay tạm biệt khi tôi khởi hành chuyến đi 24 cây số bằng xe đạp tới bờ biển phía nam. Mẹ tôi không quên đưa tôi tấm bản đồ phòng khi bị lạc. Tôi phải ngủ qua đêm tại nhà một người họ hàng và về nhà vào ngày hôm sau. Những bài học như vậy ngày càng nhiều vì bố mẹ muốn chúng tôi trở nên mạnh mẽ và tự lực cánh sinh.

Ở nhà, bố mẹ tôi không giấu chúng tôi bất cứ điều gì đang diễn ra, chúng tôi thường nói chuyện kinh doanh trong buổi tối, chúng tôi biết thế giới thực sự là như thế nào, em tôi và tôi đã giúp mẹ tôi nhiều kế hoạch kiếm tiền rất thú vị. Qua những bài học đó tôi đã có thói quen tin tưởng vào bản thân và mục tiêu của chính mình.

Năm 1986, Virgin đã là công ty lớn mạnh, doanh thu tăng 60% mỗi năm, tôi được khuyên nên cổ phần hóa công ty, mặc dù không muốn lắm nhưng tôi phải chấp nhận vì chúng tôi rất thất vọng cách làm việc của các chủ ngân hàng, họ chuyển tiền rất chậm, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty. Virgin đã thu hút đông đảo công chúng, vượt hẳn bất kỳ sự ra mắt của thị trường chứng khoán nào.

Tuy nhiên, chẳng mấy chốc tôi cảm thấy ghét lề thói làm việc của khu tài chính Luân đôn. Mỗi lần ký những hợp đồng lớn tôi phải hỏi ý kiến của một ban giám đốc, mà rất nhiều người trong số họ không am tường về kinh doanh âm nhạc. Tính tôi thường quyết định nhanh và hành động theo bản năng nên cảm thấy ngột ngạt vì thói quan lieu.

Sau đó, thị trường chứng khoán sụp đổ khiến cổ phiếu tụt giá nhanh chóng mặt dù không phải lỗi của tôi nhưng tôi cảm thấy mọi người đang thất vọng. Tôi quyết định mua lại tất cả cổ phiếu với giá mọi người đã trả cho chúng – mặc dù không cần thiết phải làm như vậy – 182 triệu bảng đủ để giữ lại sự tự do, danh tiếng và cá tính của tôi. Virgin trở lại thành một công ty tư nhân, tôi cảm thấy nhẹ nhõm.

Phần 6

Sống trong hiện tại

Năm 1997, tôi cùng Per và Alex thực hiện chuyến du hành bằng khinh khí cầu quanh thế giới. Chuyến bay gặp rất nhiều nguy hiểm, có lúc tình thế cận kề với cái chết, tôi ao ước thoát chết và nếu thoát được tôi sẽ không bao giờ làm việc này nữa.

Tuy nhiên, thử thách là thứ tôi không thể cưỡng lại được. Năm 1998, tôi tiếp tục thực hiện vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu từ Marrakech qua dãy Atlas rồi qua Libya, đại tá Qaddfi cấm không cho chúng tôi bay qua nước ông, qua điện thoại, tôi xin ông châm chước, chúng tôi bay qua Afghanistan, vượt đỉnh Everest, qua Trung Quốc, vượt Thái Bình Dương. Tôi nghĩ thật là quá đủ cho một người trong cuộc đời với những trải nghiệm tuyệt vời đến vậy. Trước khi đến Hawaii, chúng tôi rơi xuống biển, lại được máy bay trực thăng cứu sống. Tôi gặp lại gia đình và bạn bè thân thiết. Lạy chúa, đây là một bữa tiệc thật hoàn hảo.

Bà tôi là người luôn sống hết mình, ở tuổi 89 bà thắng cuộc thi khiêu vũ Mỹ Latinh nâng cao. Năm 90 tuổi bà trở thành người già nhất đánh golf trúng lỗ với chỉ một lần đánh. Năm 99 tuổi bà đi bằng tàu thủy vòng quanh thế giới, ba tôi bảo: "Chúng ta chỉ có một cuộc đời, vì vậy phải tận hưởng nó thật trọn vẹn". Bố mẹ tôi cũng vậy, dù ở tuổi 80 họ vẫn đều đặn đi du lịch vòng quanh thế giới. Tấm gương của họ nhắc nhở tôi phải luôn luôn tận hưởng cuộc sống.

Để cuộc sống càng trọn vẹn ta luôn cố gắng đối xử tốt với mọi người, như cha xứ của tôi nói: “Nếu mọi người kết bạn với kẻ thù của mình thì thế giới sẽ dễ chịu và yên bình”. Điều quan trọng hơn nữa là phải hiểu rằng luôn sống ở tương lai có thể cản trở chúng ta y như lúc nào cũng chìm đắm trong quá khứ. Nhiều người luôn nhìn về phía trước, và dường như họ chẳng bao giờ hài lòng. Riêng tôi, dù kế hoạch những tháng tới trong cuốn sổ ghi nhớ của tôi đã kín đặc, nhưng tôi đã học được cách sống cho hiện tại.

Phần 7

Trân trọng gia đình và bè bạn

Dù đã được dạy phải đứng trên đôi chân của mình, nhưng tôi sẽ lạc lối nếu không có gia đình và những người bạn trung thành.

Khi Nik đến xem chúng tôi làm tạp chí Student, anh rất sửng sốt khi thấy chúng tôi quản lý tiền bằng chiếc hộp bánh bích quy, tôi biết anh rất giỏi về quản lý tiền bạc, tôi thuyết phục anh bỏ học cùng chúng tôi gây dựng tờ tạp chí. Nik đã lấy tiền từ hộp bánh bích quy gửi vào một tài khoản ngân hàng và giúp chúng tôi phân phối báo hiệu quả hơn. Sau đó vì một bất đồng, Nik xin nghỉ việc tiếp tục học đại học, nhưng chúng tôi vẫn là bạn bè.

Khi hãng đĩa Virgin ra đời và phát triển, Nik đã trở lại với chúng tôi không một chút oán giận gì. Bài học tôi đã học được là hãy thẳng thắn, giải quyết bất hòa một cách thân thiện trước khi nó trở thành nghiêm trọng.

Tôi ước mơ một ngôi nhà gần Oxford để làm nơi thu âm cho các ban nhạc. Mặc dù đã vay được ngân hàng 20.000 bảng nhưng vẫn còn thiếu tiền. Bố mẹ tôi cho phép tôi rút tài khoản tiết kiệm mà bố mẹ dành cho tôi, sau đó bố tôi giới thiệu với cô Joyce để tôi vay thêm cho đủ, cô bảo: ‘Cháu đã xứng đáng thắng được 10 siling hồi còn bé, thì làm sao cô không cho cháu vay được chứ!”. Nếu không có sự giúp đỡ của gia đình và bạn bè thì những ước mơ của tôi khó trở thành hiện thực. Mỗi chúng ta đều cần một mạng lưới ủng hộ vững chắc đó là gia đình và bạn bè thân thiết. Hãy trân trọng họ, họ là một phần của sự nghiệp của chúng ta.

Phần 8

Biết tôn trọng

Một lần phải đi họp, tôi bị muộn giờ nên vớ lấy đống giấy tờ cần thiết và nhảy lên một chiếc taxi, ý định thời gian ngồi taxi tôi sẽ xem mớ tài liệu để chuẩn bị cho cuộc họp.

Trên đường, anh tài xế la lên: “Ah! Tôi biết ông. Ông là Dick Branson, chủ một hãng đĩa”, “Vâng, đúng vậy” tôi nói. Anh tài xế tiếp tục nói không nghỉ: “Tôi rất hân hạnh chở ngài Branson, tôi đang chơi trống cho một ban nhạc, ông có muốn nghe bản thu âm thử của tôi không, trông ông có vẻ mệt, hãy ghé nhà mẹ tôi gần đây uống trà…”. Tôi rất khó chịu nhưng không muốn bất lịch sự, cố gắng lắng nghe rồi ấp úng: “cám ơn”. Tay lái xe chính là Phil Collins, một ca sĩ nổi

tiếng. Tôi đã được dạy một bài học là luôn quan sát, lắng nghe và cư xử lịch sự quan trọng như thế nào.

Năm 1971, Virgin nổi tiếng vì bán những đĩa nhạc hay với giá rẻ. Tôi nhận được đơn đặt hàng từ Bỉ, không phải đóng thuế khi xuất khẩu đĩa nhạc qua Bỉ. Tôi trực tiếp mua đĩa nhạc miễn thuế từ những hãng đĩa lớn như EMI, chở phà qua Pháp rồi lái xe đến Bỉ. Khi đến Pháp, hải quan Pháp kiểm tra giấy tờ, đóng dấu và bắt nộp thuế, tôi tranh cãi không được và không muốn đóng thuế đành chở hàng về. Tôi nghĩ, mình có thể bán chúng tại các cửa hàng nhạc Virgin cũng thu được lợi nhuận 5000 bảng. Làm như vậy là phạm luật, nhưng tôi nghĩ mình đang lách luật một chút và lợi dụng tình huống xảy ra không do lỗi của mình. Vì tham lam, tôi thực hiện đến chuyến thứ tư, cứ chở hàng đến Pháp, đóng dấu hải quan rồi quay về. Hải quan đã theo dõi nên đã vào các cửa hàng của tôi khám xét, tôi vô cùng sốc khi bị bắt, giải về Dover và giam tù.

Hôm sau, mẹ tôi đến thăm, mẹ nói: “Mẹ biết là con đã học được một bài học, Ricky. Chuyện đã qua, có tiếc cũng chẳng ích gì. Chúng ta phải đứng dậy và đối mặt với chuyện này”.

Thay vì ra tòa, chúng tôi bị phạt một số tiền lớn. Mẹ tôi đã cầm cố ngôi nhà giúp tôi, niềm tin của bà danh cho tôi quá lớn.

Danh tiếng là tất cả. Nếu bạn đang khởi nghiệp và hỏi xin tôi một lời khuyên, tôi sẽ nói: “Luôn công bằng trong mọi việc. Đứng gian lận. Đừng làm gì khiến bạn ban đêm phải mất ngủ và hãy đặt mục tiêu chiến thắng”.

Phần 9

Chủ nghĩa tư bản Gaia

Từ 1972, James Lovelock bắt đầu xây dựng một giả thuyết về hành tinh của chúng ta gọi là “học thuyết gaia”. Gaia hiện thân cho Mẹ Trái đất như cội nguồn của mọi thực thể sống lẫn vô tri vô giác. Mẹ Trái đất dịu dàng nuôi nấng chúng ta nhưng cũng tàn nhẫn không thương xót. Hành động của con người ở một nơi trên hành tinh không hề tách biệt và ảnh hưởng đến toàn bộ hành tinh. Phá rừng, khí thải cacbon ngày càng tăng, trồng trọt ô nhiễm…tất cả đều tác động lên hành tinh của chúng ta. Hiện tượng thay đổi khí hậu đã rõ. Các chính phủ đều thành lập bộ Tài nguyên môi trường, các tổ chức tự nguyện “về môi trường” được thành lập. Steve Howard, một nhà vật lý môi trường than: “Rõ ràng là không ai muốn lãnh đạo giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu, đó là việc của người khác”. Anh nói với tôi: “Vì việc thảo luận về hiện tượng ấm lên toàn cầu là rất quan trọng, những doanh nhân nổi tiếng thế giới như anh có thể làm nên sự khác biệt”.

Chúng tôi quyết định thay đổi đường lối vận hành của Virgin trên toàn cầu, chúng tôi gọi cách tiếp cận kinh doanh này là chủ nghĩa tư bản của Gaia, nó sẽ giúp Virgin tạo nên sự khác biệt thực sự và không phải hổ thẹn. Nếu chúng ta không hành động ngay bây giờ để ngăn chặn thảm họa môi trường thì nhân loại sẽ đối mặt với sự diệt vong. Có nhiều cách để đẩy lùi ô

nhiễm môi trường, chúng ta phải thay đổi hệ thống vận tải, hệ thống năng lượng và các khía cạnh sản xuất trên phạm vi toàn cầu, phi tập trung hóa năng lượng, thay đổi loại nhiên liệu chúng ta sử dụng v.v… Với tư cách cá nhân tôi cam kết đóng góp 3 tỷ đôla để phát triển nhiên liệu sinh học. Chúng tôi sẽ trao giải thưởng 25 triệu đôla cho người tìm ra cách tốt nhất để tách cacbon ra khỏi khí quyển trái đất. Nếu mỗi cá nhân trên thế giới thay đổi một chút cách sống của mình trên tinh thần nể trọng Mẹ Trái đất thì sẽ tạo nên một làn sóng khổng lồ để biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn.

Phần 10

Sức hấp dẫn giới tính

Nếu bạn bắt đầu gầy dựng công ty, một bài học có ích là hãy suy nghĩ thật kỹ về hình ảnh và cách quảng bá nó. Ngành quảng cáo định nghĩa thương hiệu mạnh là thương hiệu có sức hấp dẫn giới tính. Điều đó có nghĩa là khách hàng yêu nó, khao khát nó – và qua nó, hấp dẫn là trẻ trung, hợp thời, vui vẻ, thú vị, dù bạn ở tuổi nào.

Chúng tôi mặc những bộ đồ bó sát màu da, còn phần kín thì được che bằng một chiếc điện thoại di động Virgin, đu đưa từ một chiếc cần trục rất cao tại quãng trường Thời đại ở New York, đó là màn biểu diễn quảng cáo ra mắt sản phẩm mới.

Tôi tin vào việc sử dụng sức hấp dẫn giới tính để quảng cáo cho hình ảnh của Virgin. Tôi đã đề nghị người mẫu Pamela Anderson trở thành hình ảnh đại diện của Virgin cola. Tôi gợi ý làm một loạt chai giống coca-cola nhưng theo hình dáng của một phụ nữ, nó được lấy cảm hứng từ Pamela, chúng tôi gọi nó là “The Pammy” và chúng tôi đã thắng lớn.

Phần 11

Hãy đổi mới

Khi tôi 8 tuổi, tôi mắc chứng khó đọc, dù tôi có nỗ lực tập đánh vần tôi vẫn cảm thấy khó khăn trong một thời gian dài, vì vậy, tôi thường xuyên bị ăn đòn vì học kém. Tôi nghĩ rằng, nếu không tỏa sáng trong lớp học thì tôi phát huy lợi thế khác của mình. Tôi dành tất cả năng lực vào thể thao, tôi trở thành đội trưởng đội bóng đá, bóng bầu dục và crike, đoạt nhiều giải, đem thành tích về cho nhà trường. Thầy cô bỗng nhiên lờ đi những khuyết điểm của tôi trong lớp một cách bí ẩn. Tôi rút ra được một bài học quan trọng trong cuộc sống là tìm cách khác để thành công. Đáng buồn là vinh quang của tôi không kéo dài được lâu khi bị vỡ sụn đầu gối trong một trận cầu.

Trong thời kỳ kinh doanh, khi tôi phàn nàn với giám đốc điều hành của Britisg Airway rằng: “Kỹ sư của các ông làm việc tồi đến nỗi có thể phá hỏng cả một chiếc máy bay”, thì câu trả lời cộc

lốc của ông ta là: “Đó là một trong những rủi ro khi làm việc trong ngành hàng không. Nếu vẫn gắn bó với âm nhạc đại chúng thì ông đã không gặp phải vấn đề này”. Đó là cái thói độc quyền, luôn bắt chẹt người khác. Sau này chúng tôi chọn cách đưa máy bay đến Ai-len cho Aer Lingus bảo dưỡng, dù làm vậy rất tốn kém và rất bất tiện. Tôi đã học được rằng không được để bị bắt nạt, hay chấp nhận mọi thứ như nó vốn thế, mà phải tìm cách khác.

Phần 12

Làm việc tốt

Tôi được nuôi dạy với tư tưởng rằng tất cả chúng ta đều có thể thay đổi thế giới thông qua nghĩa vụ giúp đỡ mọi người và làm việc tốt khi có thể.

Thời học sinh và đang điều hành tạp chí Student, tôi đã mở trung tâm tư vấn học sinh, sinh viên để giúp đỡ những người cùng trang lứa, qua đó chúng tôi đã trợ giúp nhiều đối tượng giải quyết được những khúc mắc mọi khía cạnh nhất là vấn đề giới tính.

Người ta thường cho rằng tiền là nguồn gốc của tội lỗi. Nhưng không hẳn vậy. Tiền có thể được sử dụng để làm việc tốt. Những tổ chức từ thiện lớn nhất thế giới là do những người giàu có thành lập. Năm 2004 tôi thành lập Virgin Unite, mục đích của tổ chức là nhân viên Virgin toàn thế giới chung tay góp sức giải quyết những vấn đề khó khăn của xã hội như giúp đỡ bệnh nhân ung thư, aid, những người vô gia cư.

Tháng 8-1990, Iraq xâm lược Kuwait, 150.000 người tị nạn sang Jordan, tôi chỉ đạo cho nhân viên hãng hàng không Virgin mang 40.000 tấm chăn, hàng tấn gạo và thuốc men tiếp tế cho người tị nạn.

Vài ngày sau, tôi xem Tivi, biết Saddam đã bắt một số người Anh làm con tin và sử dụng họ làm lá chắn sống. Tôi suy nghĩ, mình có thể giúp được gì? Saddam có thể đổi con tin lấy thuốc men tiếp tế? Tôi liên hệ vua Hussein của Jordan nhờ nhà Vua thương lượng, Saddam ra điều kiện sẽ thả những người ốm yếu và phụ nữ, nhưng ông muốn gặp người có vai vế. Tôi nghĩ đến Edward Heath, nguyên thủ tướng Anh, người bạn thân của tôi. Tôi cùng Edward sẽ sang gặp Saddam. Vua Hussein nói: “Saddam đảm bảo anh sẽ được an toàn”. Nhưng nhiều người cho rằng Saddam sẽ bắt giữ tôi và Edward và cướp máy bay. Nhưng chúng tôi dũng cảm đánh liều một chuyến vì rất nhiều người đang trông chờ vào tôi. Xong việc, chúng tôi rời Iraq cùng con tin và phi hành đoàn an toàn, chúng tôi thấy nhẹ người và đã ăn mừng trên suốt quảng đường trở về. “Sứ mệnh giải cứu” ở Iraq làm tôi vô cùng hạnh phúc.

Phần 13

Bay lên nào

Niềm say mê của tôi với ngành hàng không đến từ nhiều hướng. Trước hết là tôi chịu ảnh hưởng từ gia đình. Mẹ tôi là phụ nữ đầu tiên trên thế giới làm tiếp viên hàng không và phi công xuất sắc. Tôi cũng rất thích khinh khí cầu, mỗi khi bay lên tầng bình lưu, tôi có cảm giác bị vũ trụ mê hoặc như thế nào. Tôi là một trong những đứa trẻ của 1960 được chứng kiến cảnh con người đáp xuống mặt trăng.

Năm 1996, tiến sĩ Peter Diamandis gây sốc khi công bố giải thưởng Ansari X_Prize cho chuyến bay tư nhân lên vũ trụ có người lái đầu tiên. Vào năm 1999, chúng tôi đăng ký cái tên Virgin Galactic và bắt đầu nghiên cứu một số dự án để cố dành được giả X_Prize. Cuối cùng chiếc Space Ship One của Burt đãn dành được giải X_Prize. Sau đó, tôi cũng đã mua được bản quyền chế tạo Space Ship để sản xuất đội tàu vũ trụ theo công nghệ của Space Ship One. Virgin Galactic chính thức ra đời 9-2006.

Ý định của tôi là đưa hành khách là người dân bình thường vào vũ trụ trong tương lai gần. Tôi, bố mẹ tôi và hai con của tôi là những hành khách đầu tiên khai trương chiếc Space Ship Two. Thị trường chúng tôi nghiên cứu cho sản phẩm đặc biệt này là du lịch không gian.

Không có mục tiêu nào là không thể đạt được, và ngay cả điều không thể cũng trở thành có thể đối với những người có tầm nhìn và niềm tin vào chính bản thân mình.

Các nhà sản xuất nói rằng, họ muốn đưa siêu nhân vào thời hiện đại bằng cách sử dụng Virgin thay vì NASA. Tôi nghĩ rằng siêu nhân luôn ở tương lai. Đó chính là nơi mà tôi luôn hướng đến.

Phần 14

Suy nghĩ tích cực

"Suy nghĩ tích cực" không có nghĩa là bạn phải trẻ. Những người không còn suy nghĩ và cảm thấy trẻ trung nữa có xu hướng khá cứng nhắc trong cách tiếp cận cuộc sống và đó không phải là sự sáng tạo, trưởng thành và phát triển cá nhân.

Người tôi quý trọng nhất trên thế giới này là Nelson Mandela, hầu hết những năm ngồi tù và đập đá vôi nhưng ông không hề nản chí. Ông nhận ra rằng nếu chìm đắm trong cảm giác đắng cay thì không bao giờ được tự do thật sự. Ông tha thứ cho những kẻ đàn áp mình bởi nếu ông không làm vậy thì cuối cùng bọn chúng cũng sẽ hại ông. Chính vào lúc đó, ông đã thật sự tự do – và nó chính là điều khiến ông trở nên vĩ đại. Tôi ngưỡng mộ tất cả những gì mà ông đã đạt được ở đất nước Nam Phi mới cũng như trên toàn cầu, với triết lý về hòa bình và hòa giải của ông.

Từng có những bình luận rằng tôi đã bỏ học từ rất sớm, tuy nhiên, đây không hẳn là tấm gương tốt nhất để noi theo. Tôi nghĩ rằng, giáo dục – mà tốt nhất là trình độ đại học giúp mọi người chuẩn bị hành trang cho mình.

Khi mọi người hỏi tôi nên đi theo con đường kinh doanh nào, tôi luôn trả lời: "Dù lựa chọn ngành kinh doanh nào, bạn cũng cần đam mê với những gì mình làm, vì khi bạn làm chỉ vì tiền thì bạn sẽ không tiến lên phía trước".

Tri thức, đam mê, nắm cơ hội và quyết tâm là sức mạnh của sự thành công.

Ở cấp độ xã hội, tôi nghĩ rằng mọi thứ đều có thể xoay chuyển nếu quyền lực được trao cho người dân. Mandela đã nói trong bài diễn văn nhậm chức của ông: "Nỗi sợ lớn nhất của chúng ta không phải là không thích nghi được với xã hội, mà chúng ta có quá nhiều quyền lực. Chính ánh sáng chứ không phải bóng tối làm chúng ta sợ hãi nhất. Khi chúng ta được giải thoát khỏi những nỗi sợ hãi của chính mình thì sự hiện diện của chúng ta cũng tự động giải thoát những người khác".

Người tóm tắt

Trần Phú An

www.nhuongquyenvietnam.com

www.facebook.com/nhuongquyenvietnam

(Like để nhận thêm nhiều cập nhật)